

AUFGABE

Heute beginnen wir sofort mit einer kleinen Übung. Bevor es richtig losgeht: Beantworten Sie für sich doch einmal die folgenden Fragen auf dieser und den nächsten Seiten.

» Wofür und wie intensiv nutzen Sie in Ihrem Unternehmen E-Mail-Marketing?

AUFGABE

» Was empfinden Sie als besonders positiv? Was waren die größten Erfolge?

AUFGABE

» Was waren die größten Probleme oder Herausforderungen?

AUFGABE

L 12 / 01

Texten Sie eine Geburtstagsmail: Stellen Sie sich vor, der Abonnent erhält bereits Ihren Newsletter und hat Ihnen bei der Anmeldung sein Geburtsdatum mitgeteilt. Nun sind Sie dran! Denken Sie an die Informationen aus der Einführung dieser Lektion. E-Mails sind „dokumentiertes und spontanes“ Sprechen. Wie klingt Ihre E-Mail?

AUFGABE

Überlegen Sie sich: Sollte die gerade entstandene E-Mail zum Verkauf genutzt werden? Wenn ja, warum und wie? Wenn nein, warum nicht?

AUFGABE

Überprüfen Sie einmal in Ihrem E-Mail-Account alle vorhandenen Opt-in-Kampagnen. Die meisten Unternehmen verschenken diese wichtige Kontakt-Chance und schreiben eher bürokratisch klingende Belästigungen. Wo ist eine, die Sie besonders anspricht? Die eine besondere Begrüßung, einen besonderen Ton, Link usw. enthält?

- 1. Drucken Sie diese E-Mail aus – für Ihr Archiv.
- 2. Falls Sie tolle weiterführende Links entdecken: Einfach per Mail an Ihr Fernseminar schicken, wenn Sie wollen. Wir werden die Beispiele auf der Homepage für alle Teilnehmer bereitstellen.

AUFGABE

Was sind Ihre Favoriten? Welche Newsletter lesen bzw. öffnen Sie sofort? Machen Sie eine kleine Liste: Notieren Sie, warum gerade diese Newsletter Sie ansprechen.

AUFGABE

Schreiben Sie – wenn Sie wollen – Ihre Top-3- oder Top-5-Empfehlungsliste mit einer Kurzbewertung für die Homepage Ihres Fernseminars. Einfach zusammenstellen und per E-Mail an fernseminar@textakademie.de schicken. Sie finden dann Ihre Empfehlungen in Kürze auf der Homepage.

AUFGABE

Diese Übung kennen Sie bereits zu anderen Medien. Heute nehmen Sie sich einmal eine beliebige E-Mail vor, zum Beispiel Ihren letzten Newsletter oder die letzte Verkaufsaktion per E-Mail.

Überprüfen Sie: Gelingt die Führung in den Verkauf rein über den Text? Oder sind dafür aktivierende Bildimpulse wie Buttons oder Banner notwendig, die aber nicht angezeigt werden? Notieren Sie Ihre Einschätzung.

AUFGABE

L 12 / 02

Texten Sie E-Mail-Betreffzeilen, die Appetit auf mehr machen und dem Leser sagen, was er bekommt. Im Folgenden haben wir einige schlechte Betreffzeilen aufgelistet. Optimieren Sie ...

SALE: Alles für Technik & Haushalt, alles muss gnadenlos raus

Heute handelt der aktuelle E-Mail-Newsletter im Monat April 2010 von Headlines in Text und Anzeige.

REDGREEN, menu, iittala u.v.m.: Maritime Alltagsmode und Küchenaccessoires jetzt bis zu 60%* reduziert

Private Krankenversicherung: Keine Praxisgebühr und ohne Zusatzbeiträge, schon ab 55 Euro mtl.!

AUFGABE

Kontrollieren Sie einfach einmal: Wie steht's mit Ihren Headlines im Newsletter? Rufen Sie Ihre und / oder beliebige andere Newsletter auf. Notieren Sie fünf Headlines und optimieren Sie diese, wie eben beschrieben.

AUFGABE

Betrachten Sie nun noch einmal Ihre Favoriten. Was können Sie über die Headlines dort sagen?

AUFGABE**L 12 / 03**

Üben Sie. Wie klingen Headlines in Newslettern? Denken Sie daran: Das Wesentliche sollte in den ersten drei bis vier Wörtern gebracht werden. Die Motive der Informations-Aufnahme helfen Ihnen bei der Grundkonstruktion. Verbessern Sie folgende E-Mail-Newsletter-Headlines:

1. Viele praktische Ergänzungen zu Ihrem Thema aus der Lektion 12 - der E-Mail-Newsletter.

2. Digiproducts feiert Firmenjubiläum. Und belohnt seine Kunden mit 33 Produkten zum Super-Schnäppchenpreis.

3. Die schönsten Radwege Münchens zum kostenlosen Download.

4. Bisher unantastbar, jetzt aber doch. Endlich sind 33 Irrtümer der Schulmedizin aufgedeckt.

AUFGABE

Überprüfen Sie mindestens fünf Ihrer letzten E-Mail-Newsletter oder Werbe-E-Mails. Haben sich Dinge eingeschlichen, die den Spam-Filter aktiv werden lassen? Gehen Sie die Liste auf den vorigen Seiten einfach durch.
